

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°916
LUNES 11
NOVIEMBRE
2024



High Techno World

Celebra sus 25 años en el mercado

Se recibieron un total de 136 proyectos

Finalistas de la XIV edición del Premio “Conectarse para Crecer” de Movistar

Movistar anunció los proyectos finalistas de la XIV edición del Premio “Conectarse para Crecer” (CPC). Esta iniciativa tiene como propósito reconocer las iniciativas que están contribuyendo con el desarrollo de zonas rurales del país a través del uso de las TIC. En esta ocasión, los proyectos destacados fueron seleccionados entre 136 postulaciones en las categorías de Educación, Económico Productivo, Medio Ambiente y Mujer Emprendedora, esta última impulsada en alianza con la OEA/CITEL.

Proyectos finalistas

MABIS es un dispositivo portátil que emplea TIC para la detección temprana de cáncer de mama en áreas rurales con acceso limitado a servicios médicos, beneficiando a 380 personas y mejorando sus posibilidades de tratamiento exitoso.

EMOTIVA: Psicología a tu alcance, brinda atención psicológica gratuita en zonas rurales a través de teleconsultas, superando barreras geográficas y promoviendo el bienestar psicológico de 20,000 personas.

Educación

Empoderamiento de la Niña y Mujer Amazónica (ENMA), impacta en zonas rurales de Loreto mediante la app Selvita Aprende, ofreciendo educación sexual integral y formación en habilidades de vida a 530 personas para reducir el embarazo adolescente y la deserción escolar.

SOF.IA. La app Inspira Te ilumina

La iniciativa de Movistar busca identificar, reconocer y promover proyectos que impulsan el desarrollo en comunidades rurales del Perú mediante las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

promueve la educación financiera en zonas rurales, beneficiando a 11 millones de personas al proporcionar herramientas y recompensas para el aprendizaje financiero, además de acceso a servicios educativos.

Económico productivo

Infoagro.Global capacita a 17,958 agricultores mediante el uso de satélites, drones e inteligencia artificial, permitiendo un monitoreo preciso de cultivos en más de 90,000 hectáreas y optimizando la productividad agrícola.

Amazonía Avanza - Perú. Esta iniciativa capacita a 20 mujeres Ashaninkas en habilidades empresariales y técnicas mediante acceso a Internet en Hubs, fomentando el emprendimiento y desarrollo económico local en zonas rurales. Medio Ambiente

GREENDEAL capacita a 1,000 personas en zonas rurales en la gestión de residuos electrónicos y transforma plásticos en tableros mediante tecnología de termocompresión, promoviendo empleos sostenibles y economía circular.

D’CAMPO: Transformación de palta en aceite orgánico. Este proyecto

convierte paltas descartadas de agricultores rurales en aceite ecológico, beneficiando a 120 personas. Además, utiliza redes sociales y plataformas virtuales para posicionar sus productos en mercados nacionales e internacionales.

Cada proyecto ganador de su categoría recibirá un premio de S/ 10,000 para impulsar su desarrollo. Asimismo, obtendrán la membresía “Kunan+” gratuita por un año, que les permitirá acceder a distintos beneficios de asesoría y conexión para impulsar el desarrollo de sus proyectos. También, American Tower Corp (ATC), aliado del Premio Conectarse para Crecer, otorgará un premio adicional de S/10,000 al ganador absoluto de la edición 2024, potenciando así el impacto de su iniciativa.

Además, próximamente se realizará una votación virtual entre los proyectos finalistas, abierta al público a través de la cuenta de Facebook de Kunan (<https://www.facebook.com/KunanEsAhora>). El proyecto que obtenga el mayor número de votos recibirá una herramienta tecnológica para fortalecer su labor en la comunidad.

Los proyectos serán evaluados por un jurado de destacada trayectoria, conformado por Augusto Álvarez Rodrich, Caroline Gibu, Carmen Masías, Fernando Villarán, Jorge Melo, Oscar León, Sandro Marcione, Renzo Escobar y Teresa Gomes, quienes aportarán su experiencia para seleccionar los proyectos ganadores.



¡Nuevo!



IMPRIME, ESCANEA Y COPIA
**IMPRESORA MULTIFUNCIONAL
LÁSER A COLOR**

ECOSYS

MA4000cix

La fusión definitiva de
rendimiento y seguridad.

A4

- Velocidades de hasta 42 ppm
- Resolución de impresión 1200x1200ppp
- Pantalla táctil a color de 7" (TSI)
- Memoria interna 2 GB
- Procesador Dual Core 1.2GHz
- Bandeja de entrada de 250 hojas
- Ciclo de trabajo mensual recomendado: 12,000 pg

\$1,290.00
+IGV

*Precio sugerido para el distribuidor



IMPRIME, ESCANEA Y COPIA
**IMPRESORA MULTIFUNCIONAL
LÁSER MONOCROMÁTICA**



Añade funcionalidades gracias a la plataforma de soluciones HyPAS™

ECOSYS

MA5500ifx

El equilibrio perfecto entre
calidad y productividad.

A4

- Velocidades de hasta 57 ppm
- Resolución de impresión 1200x1200ppp
- Pantalla táctil a color de 7"
- Memoria interna 1.5 GB
- Procesador Dual Core 1.4GHz
- Bandeja de entrada de 500 hojas
- Ciclo de trabajo mensual recomendado: 50,000 pg

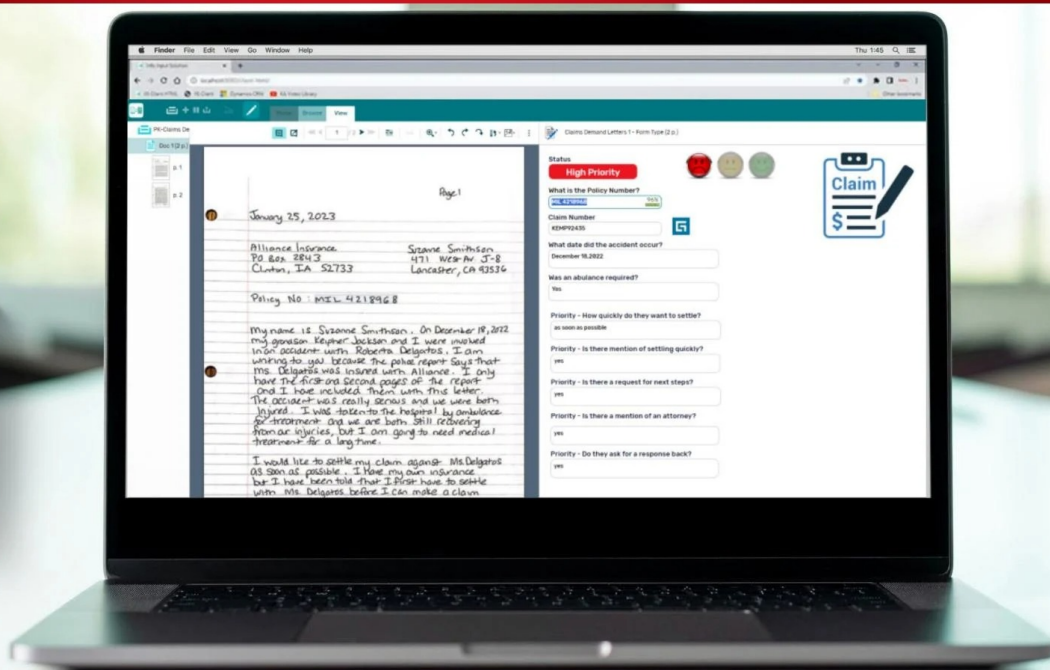
\$1,075.00
+IGV

*Precio sugerido para el distribuidor

Si desea obtener más información contactese con uno de nuestros ejecutivos
y/o visite nuestra web: codesaperu.com

920742326




Kodak

Info Input Solution

Facilita a las organizaciones delegar más trabajo en servicios de IA

Kodak Alaris integra la IA en su solución Intelligent Document Processing

Kodak Alaris ha anunciado la integración de la IA generativa con su galardonado software Intelligent Document Processing (IDP), Kodak Info Input Solution. Esta nueva capacidad facilita a las organizaciones delegar más trabajo en servicios de IA de confianza para automatizar tareas complejas de procesamiento de documentos con mayor velocidad y precisión. Con Info Input 7.1, las organizaciones pueden tomar mejores decisiones a partir de mejores datos - de cualquier documento, en cualquier contexto, para ofrecer mejores resultados de negocio, más rápido.

Kodak Info Input Solution es una plataforma IDP integral creada en torno a un diseño único de Open Intelligence TM, que permite una fácil integración con los servicios de IA de gigantes del sector como AWS, Google y Microsoft. Open Intelligence ofrece un tiempo de creación de valor más rápido al aprovechar modelos especializados preconstruidos para los tipos de documentos más comunes, como documentos de identidad, formularios de reclamación, recibos de servicios públicos y facturas, y modelos personalizados específicos para los

tipos de documentos únicos de cada cliente. La empresa de investigación global Quocirca señaló que Kodak Alaris destaca en el mercado de IDP al combinar sus puntos fuertes en captura y gestión de la información con su exclusivo enfoque Open Intelligence de IDP.

Según Jim Forger, vicepresidente de soluciones empresariales de Kodak Alaris, el enfoque de Open Intelligence para la IA proporciona una vía rápida y agnóstica a la tecnología para el éxito de la IDP, lo que permite a las organizaciones beneficiarse de los servicios de IA documental más fiables del sector que ofrecen una amplia gama de opciones, incluido el aprendizaje automático, los grandes modelos de lenguaje (LLM) y la IA generativa.

Con Info Input 7.1, las capacidades de consulta de Amazon Textract están disponibles directamente en el Software, lo que permite a los usuarios consultar datos de documentos no estructurados, hacer preguntas importantes y tomar decisiones informadas, como la priorización y el enrutamiento del flujo de trabajo, incluso antes de que los datos salgan de la

plataforma IDP. Además, los usuarios pueden aprovechar el motor OpenAI de Microsoft para resumir rápidamente la información contenida en documentos no estructurados complejos y proporcionar contexto para que los usuarios comprendan la relevancia de los datos, lo que permite una toma de decisiones más informada.

“El uso de LLM e IA generativa mejora significativamente el procesamiento de documentos al automatizar tareas complejas con mayor eficacia y precisión”, afirma Forger. “La última versión de Info Input Solution permite a las empresas extraer, validar, resumir y consultar datos en largos documentos no estructurados, como contratos legales, solicitudes de préstamos y cartas de reclamación, y luego solicitar al sistema que proporcione información contextual sobre los datos, por ejemplo, marcando respuestas sospechosas de una presentación de reclamación o entregando un breve resumen del documento y determinando qué información debe redactarse. Mejores datos permiten tomar mejores decisiones, lo que se traduce en mejores resultados”.



Lenovo es reconocido por una década de gestión de residuos electrónicos en Perú

Fabricante proyecta que al 2026 el 100% de sus productos de PC contendrán materiales reciclados

Lenovo participó como invitado de honor en el evento de Revo Perú, en el cual tuvo un gran reconocimiento por su labor social y ambiental durante la última década con su proyecto de reusar y reciclar desechos electrónicos.

La problemática de los residuos representa un desafío para el medio ambiente, y la importancia de establecer patrones de consumo y producción sostenibles ha sido reconocida en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Con el objetivo de reconocer los esfuerzos e iniciativas a favor de medio ambiente, Revo Perú, el proveedor líder de soluciones en logística inversa y un facilitador de la economía circular, realizó un evento de lanzamiento el pasado 20 de agosto, en el que incluyó a organizaciones productoras e importadoras de equipos eléctricos, electrónicos y de neumáticos, así como grandes generadores de residuos de diferentes sectores industriales. Lenovo formó parte de esta gran iniciativa, como un invitado externo en la gestión de residuos.

Durante el evento, Lenovo recibió el reconocimiento por ser los pioneros y miembros más antiguos del sistema de colectivo de gestión de residuos, con lo que respecta a 10 años cumpliendo las metas ambientales y protegiendo el ambiente gracias al trabajo en conjunto.

Lenovo fundó en el 2014 el convenio del plan de desechos electrónicos, categoría en la que se emitió el premio. “Nos encontramos sumamente felices de las capacidades de esta iniciativa, y de tener este grato conocimiento, que logra que la gente reúsa y recicle”, comentó Arnaldo Navarro, responsable de logística y representante de Lenovo Perú, quien asistió al evento para recibir el galardón.

De acuerdo con el reporte global 2023/2024 ESG (environmental, social and government) de Lenovo, durante el 2023, la empresa ha logrado importantes avances en el uso de materiales reciclados. Dentro de ellos, se encuentra el proceso de Contenido Posconsumo de Ciclo Cerrado (CL PCC en sus siglas en inglés). Este es un sistema de reciclaje en el cual los materiales recuperados de productos posconsumo se procesan y reutilizan en la fabricación de nuevos productos dentro de la misma cadena de producción.

En ese sentido, en 2023, se amplió el uso de CL PCC a 315 productos y se calificaron materiales con un 95% de CL PCC, además de un 85% de CL PCC combinado con un 7% de plástico reciclado de contenido bio-basado para productos visuales. También se introdujeron metales de tierras raras reciclados posconsumo, así como acero y cobre reciclados en los productos. Asimismo, Lenovo proyecta que para su año fiscal 2025/26, el 100% de sus productos de PC contendrán materiales reciclados posconsumo.



ASRock® lanza al Z890 pa

Incluye modelos de las series Taichi, Phanto

ASRock presentó su línea completa de placas base equipadas con el chipset Z890, las cuales son compatibles con los nuevos procesadores Intel Core serie 200.

“Nuestra nueva línea Z890 está encabezada por los modelos de la serie Taichi, que ofrece una poderosa combinación de opciones para entusiastas extremos. Incluye la ASRock Z890 Taichi AQUA, Taichi OCF, Taichi y Taichi Lite”, dijo Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock. Y agregó: “Otras placas base ASRock Z890 incluyen la serie Phantom Gaming enfocada en juegos, con los modelos Nova, Riptide y Lightning; así como las populares series Steel Legend, LiveMixer y Pro RS para creación de contenidos y usos generales”.

Las nuevas placas base Z890 ofrecen más expansión de alta velocidad,

como soporte de bus PCI-Express 5.0 para tarjetas gráficas y SSDs M.2. Además, se incluyen hasta dos puertos Thunderbolt 4.

Taichi: una nueva era de rendimiento

El motherboard ASRock Z890 Taichi AQUA de color blanco introduce un diseño térmico híbrido único desarrollado en colaboración con Alphacool, que combina refrigeración por aire y agua para el sistema de regulación de energía (VRM) y el bloque M.2. El Z890 Taichi AQUA también presenta el primer bloque de agua M.2 desmontable para SSDs Gen-5, lo que simplifica y agiliza la instalación.

“La refrigeración extrema del Z890 Taichi AQUA se combina con un diseño de energía altamente robusto, con un sistema de control de energía SPS de 110A y 28+1+2+1+1 fases, además de un PCB de 10 capas con un núcleo de cobre de 2 onzas. El

panel trasero ofrece una disposición con 10 puertos USB tipo C, entre los que se incluyen dos habilitados para Thunderbolt 4 de 40 Gbps. Para conectividad, soporta Wi-Fi 7 2x2, así como puertos Ethernet de 10 Gbps y 5 Gbps para transferencias de datos de alta velocidad”, destacó Chapitel.

Overclocking con el Z890 Taichi OCF

Dotado de un PCB de 10 capas y núcleo interno de grado servidor de ultra baja pérdida, el motherboard ASRock Z890 Taichi OCF fue diseñado para el overclocking extremo.

“El innovador diseño de memoria incluye el ‘Memory OC Shield’ patentado por ASRock que reduce el ruido electromagnético, mejorando la estabilidad del overclocking de memoria. Además del kit de herramientas de overclocking integrado, como botones OC e interruptores de perfil OC, también soporta el Panel OC de El-



Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock

mercado sus motherboards para Intel Core Ultra serie 200

Phantom Gaming, LiveMixer, Steel Legend y Pro RS

morLabs para overclockers hardcore”, detalló el director de Ventas para Latinoamérica de ASRock.

Phantom Gaming: desde ATX a mini-ITX

La serie ASRock Z890 Phantom Gaming abarca toda la gama de factores de forma, de grande a pequeño. Las opciones abarcan desde los ATX Z890 Nova WiFi, Z890 Riptide WiFi y Z890 Lightning WiFi, hasta el micro ATX Z890M Riptide WiFi y el mini-ITX Z890I Nova WiFi.

Entre las características principales está el soporte para hasta 9 SSDs M.2 en el modelo Z890 Nova WiFi (mediante una tarjeta M.2 incluida), mientras que el mini-ITX Z890I Nova WiFi es capaz de acomodar hasta tres SSDs M.2 para un amplio almacenamiento incluso en equipos compactos.

Las opciones de conectividad in-

cluyen puertos duales Thunderbolt 4, Wi-Fi 7 y LAN de 2,5 Gbps más 5 Gbps, con el conector Ethernet patentado de ASRock para mayor resistencia EMI y estabilidad de red.

Z890 LiveMixer WiFi: elegancia y tecnología innovadora

“La serie Z890 LiveMixer WiFi debuta con un nuevo diseño elegante inspirado en ondas sonoras, que fusiona innovación con un estilo moderno. Ideal para edición y creación de contenidos, ofrece una amplia gama de opciones de conectividad y expansión, que incluyen 23 puertos USB, puertos duales Thunderbolt tipo C y ranuras duales PCI-Express x4 para periféricos como tarjetas de audio premium o almacenamiento adicional”, explicó Hernán Chapitel, quien añadió: “Los puertos Lightning Gaming dedicados, que utilizan controladores USB separados, garantizan conexiones ultra rápidas y de baja laten-

cia, mientras que Ultra USB Power proporciona energía estable y libre de ruido para una mejor fiabilidad de audio y dispositivos”.

Nuevos diseños blancos para Z890 Steel Legend WiFi y Z890 Pro RS WiFi White

Los motherboards Z890 Steel Legend WiFi y Z890 Pro RS WiFi White presentan una nueva estética blanca con iluminación ARGB minimalista. “Estos nuevos modelos de ASRock son ideales para los entusiastas que buscan diseños limpios y eficientes. Con un sistema energético robusto y componentes de alta calidad de vida ultra larga, estas placas proporcionan un rendimiento duradero y fiable con impresionantes velocidades de overclocking DDR5 cuando se combinan con módulos de memoria compatibles”, concluyó Hernán Chapitel.

25 años de excelencia en servicios TI: el sueño familiar detrás de

High Techno World

Entrevista a Gerardo Velarde, gerente general de High Techno World, que en agosto celebró 25 años

Gerardo, gracias por conceder este espacio a Canal TI y felicitaciones por los 25 años de High Techno World

Gracias a ti, Wilder, y feliz por esta entrevista que me permite llegar a los lectores de Canal TI con quienes quiero compartir mi emoción -como empresario peruano- que High Techno World haya cumplido en agosto 25 años de vida.

¿Qué reflexión te viene por este aniversario?

Haciendo memoria, recuerdo haber sido un soñador desde muy joven. Esto siempre se lo expresaba a mi grupo de gente; la importancia de soñar y trabajar para cristalizarlos. Esa pasión por realizarlos es la que nos hace levantarnos cada día. Gracias a este sueño llamado High Techno World he podido obtener grandes logros, como ser centro autorizado de servicio de una de las marcas de tecnología más grandes del mundo como HP y otras más.

Y esa pasión es la que, evidentemente, nos lleva a atravesar todo, ¿no? Porque eso es la vida.

Todo el mundo cree que ser dueño de una compañía significa tener tranquilidad y menos horas de trabajo. Eso es falso. Uno ingresa a la oficina antes que cualquier colaborador y somos los últimos al salir: cerramos la puerta. Soñamos constantemente con lo que va a realizar el día siguiente. Esa es la forma de poder mentalizarse y hacer que la empresa sea como un primer hijo.

Eres egresado de la UNI, ¿verdad? Esa experiencia te ayudó a forjar tu personalidad.

Claro. Eran otros tiempos. Recuerdo que mi primer año en la UNI me tomó año y dos meses. Un ciclo duró ocho meses. O sea, era tan difícil estudiar por las condiciones en las que se encontraba el Perú, por ejemplo, el terrorismo. Igualmente vivíamos nuestra vida día a día con el mejor de los ánimos.

¿Y Cómo empezó el sueño de High Techno World?

Empezó hace muchos años. Yo he trabajado solo para dos empresas. Una compañía alemana, con la cual tuve la suerte de que me becaran en 1987 para estudiar en la República Democrática Alemana (la de la Cortina de

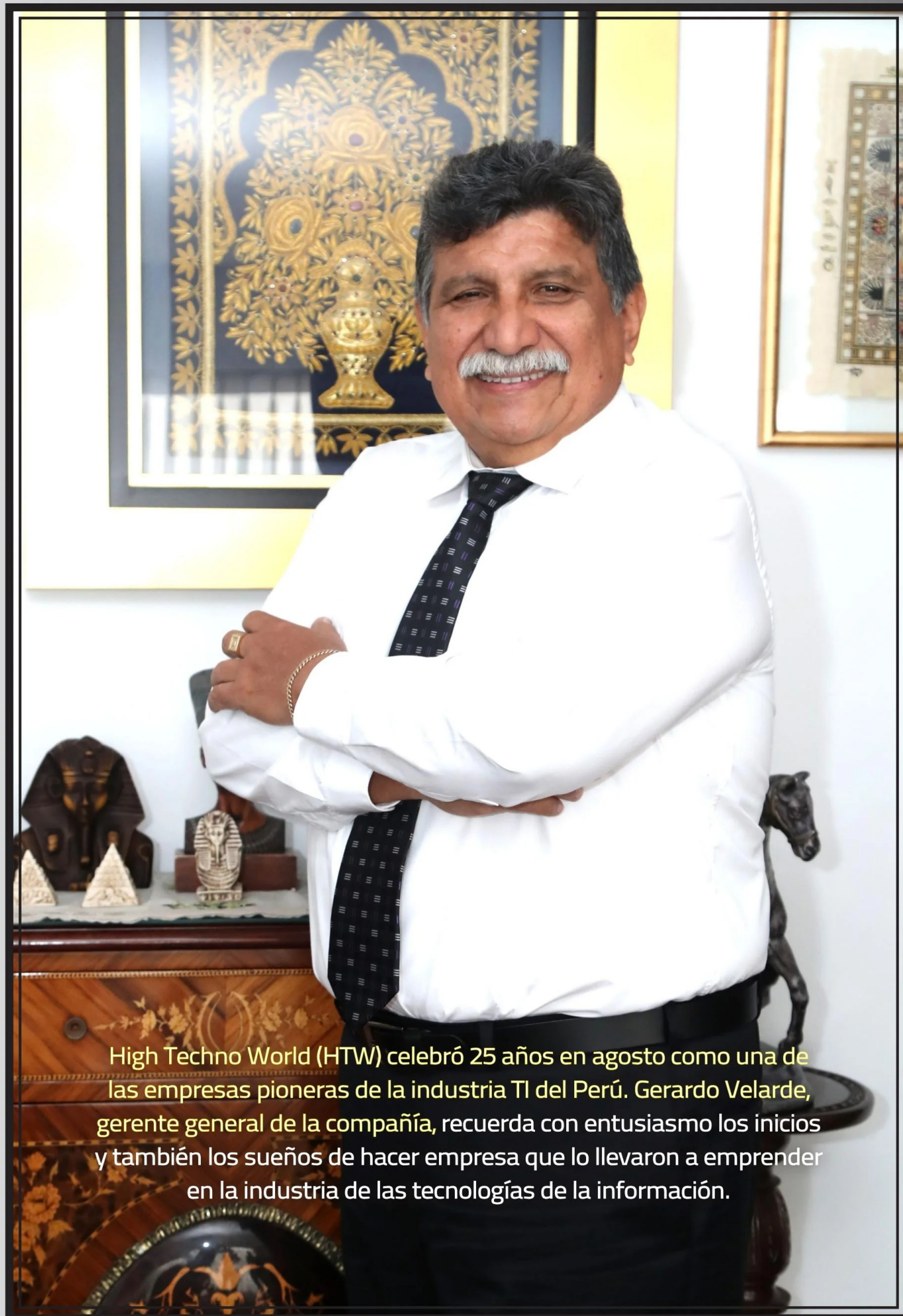
Hierro), ahí tuve la suerte de encontrarme y compartir con personas de más de 20 países durante seis meses. Luego, tuve un paso por otra transnacional, para después vivir mi primera experiencia como empresario creando MV Electronic, empresa que hasta el día de hoy aún mantiene sus operaciones. Durante ese tiempo, vi cómo crecía la demanda por servicios TI, una oportunidad que sabía que tenía que aprovechar. Junto con mi esposa **Imelda Russo** construimos las bases de lo que hoy es HTW. Luego, se une a nosotros Ángel Almes-tar, con quien logramos potenciar el área de servicios y construir lo que somos.

En aquellos años se deben haber presentado grandes retos para HTW ¿Cómo los vivieron?

Fueron tiempos muy intensos. Nuestro crecimiento fue dinámico, el enfoque al cliente que siempre hemos tenido nos ayudó a conseguir nuestros objetivos en un corto periodo. Al poco tiempo de haber comenzado, conseguimos ser CAS de HP en Perú; esa responsabilidad nos llevó a trabajar en proyectos tecnológicos muy grandes con clientes como Telefónica del Perú, Pluspetrol, HPE, Pfizer, Avon, Pepsico, Minera Vale, Miski Mayo, Buenaventura, Claro y más. Para lograrlo, formé un equipo multidisciplinario al cual capacité con las mejores herramientas, esto permitió que cada uno de esos proyectos se desarrollen de la mejor manera posible.

¿Y cómo ves el futuro para High Techno World? ¿Qué están pidiendo los clientes ahora?

Con optimismo. Hemos crecido mucho los últimos años. La pandemia fue un reto desde todo punto de vista, pero nuestra solidez de empresa y el compromiso de cada uno de nuestros jefes y colaboradores logramos superar todo. En la actualidad, estamos a puertas de certificarnos con el ISO 20 001 y el 27 001, esto nos permitirá ofrecer a nuestros clientes mejores servicios y procesos de atención más detallados. Sabemos que nuestros clientes demandan mejoras, por eso trabajamos en cumplirlas. Además, con el avance de la digitalización nuestras áreas dirigen esfuerzos para mejorar los skills de cada uno de sus integrantes, para que ellos puedan proponer en tiempo real soluciones que ayuden a los clientes.



High Techno World (HTW) celebró 25 años en agosto como una de las empresas pioneras de la industria TI del Perú. Gerardo Velarde, gerente general de la compañía, recuerda con entusiasmo los inicios y también los sueños de hacer empresa que lo llevaron a emprender en la industria de las tecnologías de la información.



Ángel Almaraz

Y cómo se construye una empresa, porque uno podría decir, hemos llegado a 25 años, pero de repente hemos cambiado de personal, cada mes, cada año. ¿Cuál es el espíritu que se vive en tu empresa?

Construí HTW como algo familiar y eso hizo que pensara que todos son parte de mi familia. Me incluí dentro de su propia vida, o sea, soy una persona que logra identificar los cambios en cada uno de mis colaboradores y junto con recursos humanos trabajamos para apoyar a cada miembro de nuestro equipo. Hoy en día, mi figura es más directiva, consultiva, pero toda la visión de empresa la continúa promoviendo mi hijo **André Velarde**, que tiene a cargo el área Comercial. Él, al igual que yo, sabe que el éxito está en la calidad de gente que te rodea. Esto te permite mantener un ritmo que se va perfeccionando, para obtener calidad total.

En este tiempo, no sólo han logrado consolidar una base sólida de clientes, sino que también



Gerardo Velarde



han impulsado su retención y fidelización ¿De qué manera lograron esto?

Las estrategias que han implementado las distintas áreas nos han permitido llegar a este punto. Todas las jefaturas y gerencias comparten la misma visión, desde la operativa liderada por **Ángel Almaraz**, pasando por el liderazgo intuitivo que ha logrado **Imelda Russo** desde lo administrativo y ahora lo comercial implementado por **André Velarde**. Todos concuerdan que el éxito no se trata sólo de números, sino de crear relaciones a largo plazo, de entender realmente lo que cada cliente necesita y de encontrar formas para que nuestras soluciones evolucionen junto a ellos.

Eso es clave, ¿verdad?, hacer que el cliente esté satisfecho.

Así es. No sólo buscamos cerrar negocios, sino construir una confianza que permita a HTW mantener a sus clientes por años. Además, se ha impulsado una filosofía de mejora continua en todas las áreas, capacitando constantemente a los equipos y fomentando la creatividad en las estrategias de atención. Esto nos ha ayudado no solo a retener a clientes importantes, sino también a atraer a nuevas cuentas. Por ejemplo, hace un año fuimos contactados por una de las empresas de servicios TI más importantes del mundo para desarrollar operaciones en el país y ya estamos, desde hace un par de meses, ejecutando acciones con ellos.

¿Sientes que HTW tiene competencia a nivel nacional?

La competencia yo no la veo a nivel nacional, mi competencia directa es la internacional; acá en Perú existen grupos chilenos, grupos mexicanos, grupos colombianos, grupos brasileños y de otros países, que hacen empresa en el rubro de TI.



Jefaturas de High Techno World

¿Cuáles son los pilares fundamentales de la empresa?

Es el grupo humano, el equipo, que es la parte primordial; y, segundo, las ganas de querer aprender cada día: entrenarse y saber que cuando más se entrenen vamos a tener en el futuro una solución a cualquier problema. No solamente la compañía, sino a su propia familia. Y, tercero, nunca descansar, uno nunca deja de desarrollarse sin importar la edad. Lo cual me hace recordar la necesidad de crecer espiritualmente para encontrar un equilibrio entre lo que es la ciencia, el arte, la empatía, los sentimientos y los valores.

¿Cuál es el mensaje para tus clientes y a la vez para todo el equipo que te acompaña en High Techno World?

El mensaje más poderoso que quiero darles a los clientes es que la permanencia en el mercado (y siendo competitivo) se sostiene con la innovación, la perseverancia y la creatividad. Todo se supera cuando hay fe, cuando un sueño que se quiere cumplir. Siento que hoy, después de 25 años, HTW ha renovado su compromiso con los clientes. Es importante también que el Perú avance, que los peruanos crezcamos como sociedad y trabajemos con estándares internacionales.

Muchísimas gracias por esta entrevista, éxitos y muchísimos años para High Techno World.

Igualmente, Wilder. Agradecer a todos los que están leyendo esta entrevista, decirles que estoy contento que High Techno World se haya acoplado a la dinámica que los nuevos tiempos exigen. Me emociona ver que no hay límites, que la visión se está renovando, que los resultados se están presentando. Hoy en día, estamos ante los ojos del mundo.



André Velarde



Imelda Russo

Encuesta de Salesforce concluye que sólo el 11% de los CIO ha implementado IA

El manejo de los datos y la seguridad frenan la adopción

El 84% de los directores de Sistemas de Información o Chief Information Officer (CIO) de empresas cree que la inteligencia artificial (IA) será tan significativa para sus negocios como lo fue el auge de internet. Sin embargo, solo el 11% afirma haber implementado completamente la tecnología, citando una serie de desafíos técnicos y organizativos, liderados por la seguridad y la infraestructura de datos, que deben superarse primero.

Los datos provienen de una nueva encuesta de Salesforce realizada a 150 CIO verificados (responsable de sistemas y de las tecnologías de la información) de empresas con 1.000 o más empleados, y ofrece una muestra del estado de la IA en las empresas, junto con los obstáculos que deben abordarse a medida que las compañías persiguen sus estrategias de IA.

Los principales hallazgos

Los CIO sienten presión para ser expertos en IA

El 61 % de los CIO sienten que se espera que sepan más sobre IA de lo

que realmente conocen, y sus colegas en otras empresas son sus principales fuentes de información.

Los CIO coinciden en que la IA es un cambio de juego, pero son cautelosos

El 84 % de los CIO creen que la IA será tan significativa para los negocios como lo fue Internet, pero el 67 % está adoptando un enfoque más cauteloso en comparación con otras tecnologías.

El área de TI se enfoca en iniciativas de datos antes de centrarse en la IA

Los CIO informan que destinan una media del 20 % de sus presupuestos a la infraestructura y gestión de datos, frente al 5 % para la IA. Las amenazas de seguridad o privacidad y la falta de datos confiables son los principales temores de los CIO sobre la IA.

Los socios comerciales deben examinar sus cronogramas de IA

El 66 % de los CIO cree que verán un retorno de inversión (ROI) de sus inversiones en IA, pero el 68 % cree que sus partes interesadas en las líneas de negocio tienen expectativas

poco realistas sobre cuándo se logrará ese ROI.

Los CIO ven una discrepancia entre departamentos

Mientras que funciones como servicio al cliente son vistas como las que tienen más casos de uso de IA, pueden ser percibidas como las menos preparadas para la tecnología.

“La IA generativa es una de las tecnologías más transformadoras de este siglo”, dijo Juan Pérez, CIO de Salesforce. “Esta investigación ofrece un vistazo a las bases que los CIO de diversas industrias y geografías están construyendo para la implementación de una IA verdaderamente transformadora”.

Expectativas y la generación de riesgos

El uso de la IA está aumentando rápidamente en el lugar de trabajo a medida que las partes interesadas comerciales ven oportunidades de aumentar la eficiencia. De hecho, el 77% de los CIO afirman que tienen una buena o excelente aceptación por parte de los ejecutivos sobre el

11%

valor de la IA. Sin embargo, los CIO están preocupados por la urgencia de sus socios comerciales, con el 68 % creyendo que existen expectativas poco realistas acerca de cuándo se verá el retorno de la inversión de la tecnología, por ejemplo.

Un gran número de líderes empresariales de ventas, marketing, servicio y comercio electrónico se consideran a sí mismos como quienes han “implementado completamente” la tecnología en sus flujos de trabajo. Existe evidencia de que gran parte de esta adopción no está autorizada, lo que introduce riesgos significativos de seguridad a medida que los trabajadores envían datos sensibles a través de modelos de lenguaje grandes no asegurados.

“La adopción de herramientas de IA generativa de mercado masivo por parte de los trabajadores está marcando el comienzo de una nueva era de ‘IA en la sombra’ que destaca la urgencia de implementar herramientas confiables”, dijo el CIO de Salesforce.

Los CIO abordan los datos y la seguridad como un precursor para la IA

El lento ritmo de las estrategias y herramientas de IA autorizadas a nivel empresarial puede atribuirse a un enfoque en el trabajo preparatorio que los CIO deben abordar primero.

Dada la naturaleza transformadora de la IA, el 67 % de los CIO dicen que están adoptando un enfoque más calculado para su implementación en comparación con otras tecnologías. Los CIO no tienen escasez de obstáculos que considerar al implementar la IA, pero los relacionados con la seguridad y los datos son, con diferencia, los más comunes.

Si bien las preocupaciones de seguridad pueden abordarse seleccionando proveedores con infraestructuras robustas de seguridad y salvaguardias éticas y de credibilidad, garantizar que los datos que sustentan la IA sean recientes, de alta calidad y accesibles es un desafío particularmente difícil, algo que subrayaron varios entrevistados en

diversas industrias.

Reconociendo que deben poner en orden sus datos antes de poder adoptar completamente la IA, los CIO están asignando actualmente, en promedio, cuatro veces más presupuesto a iniciativas de datos.

“Las iniciativas de datos no son nuevas, pero están en un nivel de urgencia y priorización sin precedentes”, dijo Pérez. “Casi todas las empresas con las que hablo están reasignando recursos para garantizar que sus datos estén integrados, sean accesibles y relevantes”.

Aun así, los CIO sienten incertidumbre sobre cuánto asignar al desarrollo de la IA en estos primeros días de la tecnología. Solo el 47 % confía en que han asignado el presupuesto correcto a las iniciativas de IA.



Juan Pérez, CIO de Salesforce

Los CIO tienen dificultades para identificar dónde priorizar la IA

Más allá de los desafíos de fortalecer las bases de datos, muchos CIO están encontrando difícil definir dónde y cómo debería implementarse la IA en sus organizaciones en general. Esto es especialmente cierto dada la novedad de la IA y la falta de comprensión o incluso el temor hacia la tecnología en varios departamentos.

Y aunque los casos de uso de la IA pueden ser más evidentes en ciertas áreas del negocio, esos departamentos no siempre son los más receptivos ni están capacitados para aprovechar la tecnología. Por ejemplo, los CIO consideran que el servicio al cliente tiene la mayor cantidad de casos de uso, pero también es el menos entusiasta. Por otro lado, el marketing se percibe como el más ansioso por utilizar la IA, pero es el menos preparado en cuanto a habilidades.

Algunos CIO están encontrando que esta disparidad entre el valor empresarial de la IA, el entusiasmo y la preparación requiere un enfoque más quirúrgico para su implementación en toda la empresa. “Los líderes tienen una oportunidad única de mostrar la IA en sus empre-

sas y demostrar a los empleados escépticos que la IA puede ayudar y no obstaculizar su trabajo. La habilitación efectiva es clave para capacitar a esos empleados con las habilidades, herramientas y directrices necesarias para generar valor tangible, de modo que sus organizaciones puedan comenzar a confiar en la IA y creer en el poder que ofrece”, señaló Jeff Amann, EVP y GM de Salesforce Industries.

Por lo tanto, algunos CIO están encontrando más efectivo lanzar proyectos piloto que demuestren el poder de la IA para justificar una implementación más amplia. De hecho, el 75 % de los encuestados describe a sus organizaciones en la fase experimental de la adopción de IA.

Los CIO acuden unos a otros para aprender sobre IA

Mientras sus superiores se enfocan en las implicaciones comerciales de la IA, los CIO están bajo lo que probablemente sea la mayor presión de sus carreras para ayudar a definir y ejecutar estrategias. La IA no sólo es una tecnología desconocida, sino que está evolucionando a un ritmo sorprendente. Como resultado, los CIO deben ponerse al día, y rápido.

Sin embargo, los CIO saben que no están solos en cuanto a la falta de conocimientos sobre IA. Mientras que más de tres de cada cinco CIO piensan que las expectativas de los stakeholders sobre su pericia en IA son poco realistas, solo el 9% cree que sus pares son más conocedores.

A medida que buscan desarrollar experiencia en una tecnología que avanza rápidamente, los CIO recurren a fuentes de información conocidas como firmas de análisis, proveedores de tecnología y medios especializados. Sin embargo, los CIO confían más en sus pares de otras empresas sobre este tema, una tendencia que el propio CIO de Salesforce ve con buenos ojos.

“Esta es la oportunidad perfecta para compartir conocimientos”, dijo Juan Pérez, CIO de Salesforce. “Los CIO de hoy no han experimentado muchos cambios tecnológicos tan trascendentales en sus carreras hasta ahora. Todos estamos navegando esta revolución en tiempo real, y es crucial que compartamos nuestros aprendizajes entre nosotros para construir no solo empresas exitosas impulsadas por IA, sino también una economía exitosa basada en la IA”.

Where CIOs Learn About AI





Boletín semanal de Canal TI

- Haz que **Canal TI** llegue a todos los integrantes de tu empresa y a todos tus amigos y contactos del **negocio TI de Perú y América Latina**.
- Somos la única revista de **frecuencia semanal** en América del Sur.



- Recientes lanzamientos
- Nombramientos
- Premiaciones
- Avances tecnológicos
- Promociones y ofertas

Todas las noticias e información que necesitas para tomar las mejores decisiones para tu negocio.

contacto@mediacomm.pe
www.canalti.pe

**IMPACTA EXITOSAMENTE
EN EL CANAL DE TECNOLOGÍAS
DE LA INFORMACIÓN**

+51 1 275-3381
central



Fernando Grados, gerente general de Dominio Consultores.

Los lectores de **Canal TI** que se inscriban antes del 15 de noviembre, indicando que vieron el aviso en la revista se podrán inscribir con un 10% de descuento.

“Cifras y tendencias del mercado TI 2024 y perspectivas 2025”

Dominio Consultores presentará su estudio el 28 de noviembre

El 28 de noviembre, Dominio Consultores presentará su estudio “Cifras y tendencias del mercado TI 2024 y perspectivas 2025”. Para Dominio, el presente año ha sido de recuperación para la industria. “A pesar de que el país viene envuelto en una situación política caótica, con un incremento del crimen organizado, la industria ha logrado recuperarse, principalmente en hardware de consumo, cumpliéndose nuestra predicción del año pasado”, dijo Fernando Grados, gerente general de Dominio Consultores.

La información que presentará Dominio es útil para los proveedores y resellers de la industria TI del Perú. “Estaremos presentando los números de Perú, para las categorías de hardware, software y servicios en lo que respecta a la inversión de TI de las empresas

(por tamaño), el gobierno y los hogares, para el 2024 y nuestra proyección para el 2025”, dice Grados.

Sobre el estudio del año pasado, Grados indica: **“Es importante observar que en diciembre del 2023 pronosticamos que en el tercer trimestre del 2024 íbamos a salir de la situación negativa por la que está pasando la industria, hecho que ha sucedido”.**

Es importante destacar que con la información que Dominio proporcionará las empresas del sector TI podrán hacer sus planes para el 2025 o ajustarlos, si ya avanzaron con ellos. Los lectores de Canal TI que se inscriban antes del 15 de noviembre, indicando que vieron el aviso en esa revista se podrán inscribir con un 10% de descuento.



Leasing Tecnológico con Crece Capital

En Canal TI de la próxima semana, lunes 18 de noviembre, publicaremos una entrevista a Matías Grünwald, gerente general de Crece Capital, empresa de servicios financieros con la importante misión de impulsar la pequeña y mediana empresa del Perú. “A la fecha, hemos financiado más de 1.600 clientes y más de 2.000 millones de soles, dinamizando y apoyando a la economía peruana”, me dijo la semana pasada. “Les presentamos nuestro nuevo servicio: Leasing Tecnológico. Con Crece Capital, financia tus equipos tecnológicos de forma rápida, flexible y adaptada a tus necesidades. Crece Capital cuenta con herramientas financieras para toda la red de canales de todo el país”, finalizó emocionado.



Conversación con Glenn García, Account Executive de Ricoh del Perú

Hace unas semanas, me reuní con el gran Glenn García, Account Executive en Ricoh del Perú que tiene la misión del desarrollo de canales indirectos. “Mi misión es que los canales ofrezcan una propuesta de valor integral, sacándolos de la venta transaccional”. Glenn está cerca de quince años en el negocio TI y enfocado en la parte comercial B2B. Anteriormente, ha trabajado en HP, IBM, Xerox, Telefónica, Xertica e Intcomex. Estudió y se graduó de administrador de empresas en la UPC. ¡Éxitos y abrazos amazónicos, querido Glenn!



Martín Mendoza es Regional Sales Manager Perú en Siemon

Mis felicitaciones para Martín Mendoza Basanta que acaba de asumir como Regional Sales Manager Perú en Siemon, donde tiene la responsabilidad de gestionar a los canales más importantes en Lima y a nivel nacional. “Mi objetivo es ofrecer productos y servicios de primer nivel, así como también construir y mantener relaciones sólidas y duraderas con nuestros aliados estratégicos. “Mi enfoque está en posicionar a Siemon como un socio de confianza que impulsa la transformación digital y el crecimiento sostenido en cada uno de los sectores en los que operamos”. Martín cuenta con una sólida trayectoria en el área comercial y nueve años en la industria TI, donde ha adquirido una amplia experiencia en la gestión de soluciones TI. Anteriormente, trabajó en Satra y es ingeniero en Telecomunicaciones con una especialización en infraestructura de fibra óptica, cableado estructurado, centros de datos y sistemas de CCTV.



NEXXT
SOLUTIONS
INFRAESTRUCTURA

Jhon Richard Martín es el nuevo Regional Sales Manager de Nexxt Infraestructura

Nexxt Solutions anunció el nombramiento de Jhon Richard Martín como Regional Sales Manager para los países de Latinoamérica. “Estoy profundamente agradecido con Nexxt Infraestructura por confiarme la responsabilidad de impulsar nuestro crecimiento en este mercado. Me enfocaré en reforzar nuestra presencia, ampliando el alcance de nuestras soluciones innovadoras. Trabajaremos estrechamente con nuestros socios estratégicos para asegurar que cada cliente experimente la excelencia en nuestros productos y servicios”, dijo. El nuevo ejecutivo de Nexxt Infraestructura aseguró que los productos de la marca están preparados para satisfacer tanto las necesidades actuales de diversas industrias como las que serán cruciales en el futuro próximo.

Gama de UPS monofásicos Eaton 9PX



Gama de 1kVA – 11kVA

● APLICACIONES

Pequeños y medianos data centers
Dispositivos TIC, Red, Almacenamiento y Telecomunicaciones
Infraestructura

● ALTA EFICIENCIA(*):

Hasta 95% en modo online y 98% en modo de ahorro de energía

● MAYOR VIDA ÚTIL DE BATERÍAS:

Sistema ABM de Eaton proporciona una carga rápida e inteligente.

● PRESTACIONES DIFERENCIADAS (*):

Mueva y apague máquinas virtuales automáticamente basado en la autonomía del UPS con Eaton IPM!

Segmentos de carga permiten priorizar autonomía en cargas críticas.

Accesorios para retiro en caliente del equipo

Posibilidad de paralelismo y redundancia
Comunicaciones con Ciberseguridad

(*) Varían valores según la potencia del equipo

EATON

Powering Business Worldwide

ENCUENTRE STOCK EN:

INGRAM[®] MICRO